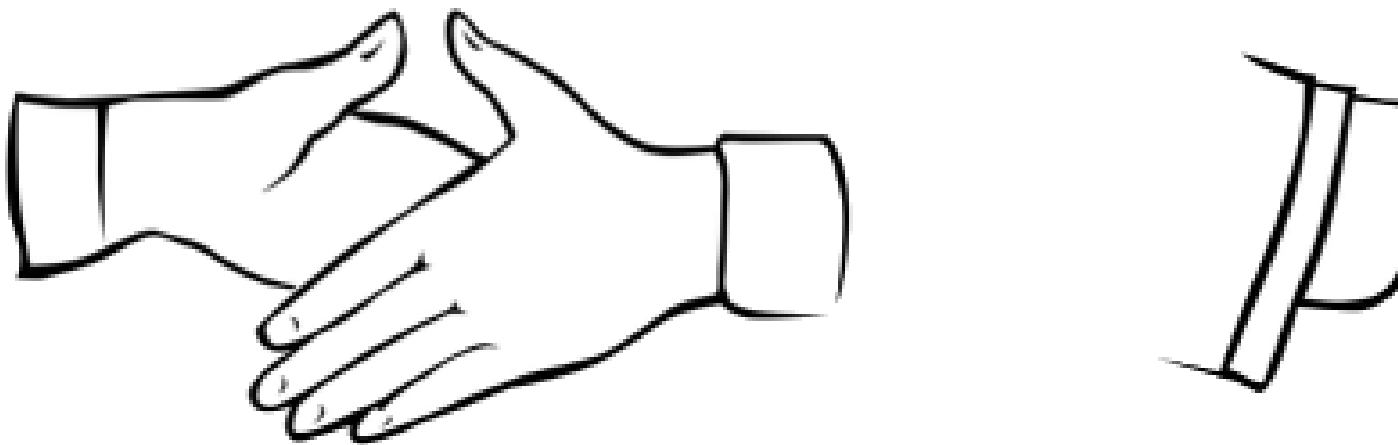


Handschlag: Richtig Hände geben

Ein Handschlag dauert in der Regel nicht länger als drei bis vier Sekunden. Längeres Händedrücken bleibt eher engen Freunden vorbehalten. Und: Geschüttelt wird dabei bitte nie! Gerührt aber auch nicht. Händeschütteln ist ein Fauxpas; wer sich begegnet, gibt und drückt sich die Hand. Allerdings schwingt in der Geste mehr mit, als viele vielleicht denken: Der Händedruck ist nicht nur eine bloße Begrüßung - er ist ein nonverbales Signal, mit wem man es zu tun hat. So entscheidet er nicht selten darüber, ob wir unser Gegenüber auf Anhieb sympathisch finden oder nicht...

Die Psychologie des Handschlags: Sprich mit der Hand!



Im Laufe eines Lebens geben wir unseren Mitmenschen im Schnitt bis zu 15.000 Mal die Hand. Das haben Wissenschaftler einmal hochgerechnet. Neben dem Blickkontakt, der Stimme oder dem Duft eines Menschen, ist sein Händedruck einer der stärksten Sympathiebringer und damit entscheidend für den berühmt berüchtigten ersten Eindruck.

In der Regel ist der Händedruck die erste körperliche Begegnung zweier Menschen. Und solche Berührungen - selbst wenn sie kurz sind - hinterlassen große Wirkung. Mehr noch: Sie sagen etwas über uns aus.

Laut Untersuchungen des Management-Professors Greg Stewart von der Universität von Iowa bekommt derjenige besonders häufig den Job, der beim Händeschütteln einen guten Eindruck hinterlässt. Dieser Handschlag sollte vor allem fest sein, besonders der von Frauen: Sie erzielten so Sympathiehöchstwerte.

Dabei spielen gleich mehrere Variablen eine Rolle, die wir - meist unbewusst - sofort analysieren:

- Kraft: feste oder schlaff?
- Textur: rau oder weich?
- Temperatur: kalt oder warm?
- Humidität: feucht oder trocken?
- Griff: voll oder partiell?
- Dauer: kurz oder lang?
- Geschwindigkeit: langsam oder schnell?
- Komplexität: drücken oder schütteln?
- Augenkontakt: keiner oder lang?

Die Evolution des Handedrucks



Woher kommt der Handschlag eigentlich? Genau weiß man das bis heute nicht. Wissenschaftler nehmen aber an, dass er im 5. Jahrhundert vor Christus im historischen Griechenland das erste Mal in Erscheinung trat - als Geste des Friedens: Wer sich die Hand gab, drückte so aus: *Ich komme nicht in kriegerischer Absicht!* Später sollte er zeigen, dass man unbewaffnet ist ("Sieh her, ich halte keine Waffe in meiner Hand!"). Mit der Zeit entwickelte sich die Geste dann immer mehr zum Begrüßungsritual, das gegenseitiges Vertrauen und beiderseitigen Respekt ausdrücken soll.

Der Goldene Handschlag: Wie sich Profis die Hand geben

Was aber genau sagt der Händedruck nun über uns aus? Hier ein Versuch, typische Handschlag-Varianten zu interpretieren:

- Der Distanz-Handschlag.

Die Hand wird weit vom Körper gestreckt, sodass zwischen Beiden der größtmögliche Raum bleibt. Das kann ein Zeichen von Antipathie sein – oder auch für Reserviertheit sprechen, Motto: *"Mein Vertrauen musst du dir erst noch verdienen."*

- **Der intime Handschlag.**

Das Gegenteil zum Distanz-Handschlag: Hier wird die Hand kaum vom Körper abgerückt, sodass sich beide extrem auf die Pelle rücken. Womöglich hat das einen sexuellen Hintergrund – vor allem wenn ER ihr dabei näher kommen will. Es kann aber auch eine subtile Dominanzgeste sein, weil derjenige so zwangsläufig in die Intimzone seines Gegenübers eindringt. Vorsicht: Die Variante macht schnell unsympathisch.

- **Der schlaaffe Händedruck.**

Den meisten Menschen gilt er als Indiz für einen schüchternen, durchsetzungsschwachen Zeitgenossen. Psychologen sagen sogar, er sei typisch für Pessimisten. Keine Frage: der Karrierekiller unter den Handschlägen.

- **Der Zangen-Handschlag.**

Dieser Typ drückt Ihnen nicht einfach nur die Hand – er nimmt Sie regelrecht in die Zange - und lässt Ihre Hand so schnell nicht mehr los. Jedenfalls vermittelt er den Eindruck, als würde er den Arm gleich dazu haben wollen. Hier verspricht jemand: ***"Ich weiß, was ich will und werd's mir auch nehmen."***

- **Der Roboter-Handschlag.**

Sie stehen noch nicht in Reichweite, schon fährt die Hand hoch – oder Ihr Gegenüber geht Ihnen mit ausgestreckter Hand entgegen. Anschließend wird automatisch und emotionslos das Programm abgespult: *"Guten Tag"* sagen, Hand drücken, loslassen, Arm runterfahren, sprechen: *"Schönes Wetter heute..."* zum Beispiel. Willkommen in Metropolis! Sie grüßen gerade eine Arbeitsmaschine – oder jemanden, dem Sie ziemlich schnuppe sind.

- **Der Frontal-Handschlag.**

Ihr Gegenüber strahlt vor Testosteron, der Handschlag energisch fest, fast dominant, die Augen aufgerissen, der Blick stier. Womöglich haben Sie es hier mit einer Engstirne zu tun, jemand, der nicht gerne von seinem Weg abweicht, kaum zuhört und sich gerne durchsetzt.

- **Der Hand-Kanten-Schlag.**

Kommt in der Regel nur unter Männern vor und ist ein verkappter Kräftevergleich, wer den größeren Druck ausüben (und aushalten) kann. Dabei wird gegenseitig und immer fester zugeedrückt – bis einer nachlässt. Danach ist eigentlich alles klar und nichts mehr zu sagen.

- **Der normale Handschlag.**

Kurz, fest, mit freundlichem Blick in die Augen – so begrüßen sich Profis.

Die Ghetto-Faust ist hygienischer



Als Forscher (warum auch immer) der britischen Aberystwyth Universität die sogenannte Ghetto-Faust zu Begrüßung (zwei geballte Fäuste treffen aufeinander) mit dem Handschlag verglichen, stellten Sie fest, dass diese Begrüßung deutlich hygienischer ist und das Potenzial hat, weltweit Infektionen zu vermeiden. Bei klassischen Händeschütteln würden zu viele Bakterien übertragen.

Der Handschlag in der Wissenschaft

Vielleicht überrascht es Sie, aber die Wirkung des Handschlags ist in der Wissenschaft schon vielfach erforscht worden - mit zum Teil überraschenden Ergebnissen:

- **Handschlag aktiviert Gehirn.**

Untersuchungen von Florin und Sanda Dolcos, beide vom Beckman Institute kamen zu dem Ergebnis: Der Handschlag verstärkt die positive Wirkung einer Person enorm. Als erste soziale Interaktion zwischen zwei Menschen aktiviert er diverse Hirnregionen - und zwar stärker als alle anderen verbalen Begrüßungsriten.

- **Händedruck macht Verhandlungen fairer.**

Bevor Sie mit jemandem verhandeln, sollten Sie ihr oder ihm unbedingt die Hand geben. Als Francesca Gino das Händeschütteln erforschte, experimentierte sie mit fiktiven Immobiliengeschäften. Die Probanden übernahmen dabei die Rollen von Käufer und Makler. Erwartungsgemäß versuchten beide Seiten bei den Verhandlungen das Maximum für sich herauszuholen – zur Not auch, indem sie ihr Gegenüber belogen. Allerdings mit einem Unterschied: Gaben sich Käufer und Makler vorher die Hand, war das Verhandlungsergebnis jedes Mal fairer als wenn sie direkt ins Geschäft einstiegen.

- **Warme Hände machen barmherziger.**

Das haben US-Forscher herausgefunden. Danach verhalten sich Menschen mit warmen Händen wohlwollender gegenüber ihren Mitmenschen, als jene mit kalten. Im Wissenschaftsmagazin Science beschreiben die Forscher, wie Frauen mit einer heißen Tasse Kaffee in den Händen positiver über andere Personen urteilten. Ein zweiter Versuch zeigte, dass die physische Wärme bei den befragten Personen das Verhalten beeinflusst. Hier sollten die Probanden als Lohn für die Teilnahme am Experiment entweder ein kleines Geschenk für sich selbst oder einen Geschenkgutschein für einen Freund aussuchen. Probanden mit warmen Händen wählten häufiger das Geschenk für einen Freund. Jene mit kalten Händen beschenkten sich vorzugsweise selbst.

Knigge-Anleitung für den perfekten Handschlag

Doch gibt man sich die Hand nun richtig? Nach den herrschenden Knigge-Regeln geht der perfekte Handschlag so...

1. Falls Sie sitzen, stehen Sie zum Händedruck bitte auf.
2. Stellen Sie sicher, dass Ihre Hand trocken ist.
3. Im Business obliegt es stets dem Ranghöchsten, ob er Ihnen die Hand reicht.
4. Als Gastgeber reichen Sie Ihren Gästen die Hand – dem Ranghöchsten zuerst.
5. Der Schwung dazu kommt aus dem Ellbogen, nicht aus der Schulter.
6. Halten Sie dabei Blickkontakt, nicht auf die Hände schauen.
7. Stellen Sie sich dabei mit Namen vor.
8. Profis wiederholen den Namen Ihres Gegenübers mit einem Gruß: "Herr Huber: Herzlich willkommen!"

9. Drücken Sie nicht länger als fünf Sekunden, nicht zu kräftig, aber keinesfalls schlaff.